

Recherches sociographiques



Le caractère continental de l'industrialisation au Québec

Albert Faucher

Volume 6, numéro 3, 1965

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/055276ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/055276ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

ISSN

0034-1282 (imprimé)

1705-6225 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Faucher, A. (1965). Le caractère continental de l'industrialisation au Québec. *Recherches sociographiques*, 6(3), 219–236. <https://doi.org/10.7202/055276ar>

Résumé de l'article

La mise en valeur des richesses naturelles du Bouclier canadien au cours des années 1918-1938 a consacré la vocation industrielle du Québec. Avec les industries du papier, les mines et surtout l'industrie hydro-électrique, le Québec est entré dans une deuxième phase d'industrialisation à caractère nettement continental. Ces industries, en effet, en raison même des ressources qu'elles mobilisaient et des marchés qu'elles exigeaient, étaient entraînées à une exploitation à l'échelle nord-américaine. Entrée relativement tard dans le courant du nouvel industrialisme, la province de Québec y entraînait quand même en son temps, c'est-à-dire, à un stade de développement technologique où l'entreprise américaine découvrait chez elle des ressources appropriées aux besoins des grands centres métropolitains de l'Amérique du Nord. Ainsi la province s'est industrialisée sous l'impulsion des foyers de développement des États-Unis, avec des capitaux importés des États-Unis, à l'aide de techniques qui n'étaient sans doute pas exclusives aux États-Unis mais qui furent véhiculées au Canada par des équipes d'ingénieurs américains et adaptées aux conditions canadiennes par des cadres préparés aux États-Unis. En d'autres termes, c'est des États-Unis que lui sont venus le capital financier et ses rouages de gestion, le génie d'entreprise et les cadres de l'administration. La province offrait à l'entreprise américaine des matières brutes et des manœuvres. Par dessus tout, elle s'engageait à collaborer avec l'entreprise américaine en lui procurant des conditions favorables d'exploitation. On comprend aujourd'hui les réticences de certains groupes du Québec pour qui un tel engagement évoquait l'image d'un nouveau pacte colonial, style XXe siècle.

Ce nouveau régime industriel étayé par les États-Unis se manifeste dès la fin du XIXe siècle mais il ne se réalise pleinement qu'une vingtaine d'années plus tard, du moins dans la province de Québec. Dans la Colombie britannique, la grande exploitation minière de la région de Kootenay débute à la fin du XIXe siècle en liaison avec l'entreprise américaine. Dans l'Ontario, à la même époque, s'établissent à Sault-Marie les entreprises de Clergue, venues de Philadelphie. Avec l'ouverture des mines d'argent, d'or et de cuivre, la grande entreprise gagne le nord de l'Ontario et le nord-ouest du Québec. Elle atteint Rouyn en 1925 et Val-d'Or en 1936.

LE CARACTÈRE CONTINENTAL DE L'INDUSTRIALISATION AU QUÉBEC

La mise en valeur des richesses naturelles du Bouclier canadien au cours des années 1918-1938 a consacré la vocation industrielle du Québec. Avec les industries du papier, les mines et surtout l'industrie hydro-électrique, le Québec est entré dans une deuxième phase d'industrialisation à caractère nettement continental. Ces industries, en effet, en raison même des ressources qu'elles mobilisaient et des marchés qu'elles exigeaient, étaient entraînées à une exploitation à l'échelle nord-américaine.

Entrée relativement tard dans le courant du nouvel industrialisme, la province de Québec y entraît quand même en son temps, c'est-à-dire, à un stade de développement technologique où l'entreprise américaine découvrait chez elle des ressources appropriées aux besoins des grands centres métropolitains de l'Amérique du Nord. Ainsi la province s'est industrialisée sous l'impulsion des foyers de développement des États-Unis, avec des capitaux importés des États-Unis, à l'aide de techniques qui n'étaient sans doute pas exclusives aux États-Unis mais qui furent véhiculées au Canada par des équipes d'ingénieurs américains et adaptées aux conditions canadiennes par des cadres préparés aux États-Unis. En d'autres termes, c'est des États-Unis que lui sont venus le capital financier et ses rouages de gestion, le génie d'entreprise et les cadres de l'administration. La province offrait à l'entreprise américaine des matières brutes et des manœuvres. Par dessus tout, elle s'engageait à collaborer avec l'entreprise américaine en lui procurant des conditions favorables d'exploitation. On comprend aujourd'hui les réticences de certains groupes du Québec pour qui un tel engagement évoquait l'image d'un nouveau pacte colonial, style xx^e siècle.

Ce nouveau régime industriel étayé par les États-Unis se manifeste dès la fin du xix^e siècle mais il ne se réalise pleinement qu'une vingtaine d'années plus tard, du moins dans la province de Québec. Dans la Colombie britannique, la grande exploitation minière de la région de Kootenay débute à la fin du xix^e siècle en liaison avec l'entreprise américaine. Dans l'Ontario, à la même époque, s'établissent à Sault-Sainte-

Marie les entreprises de Clergue, venues de Philadelphie. Avec l'ouverture des mines d'argent, d'or et de cuivre, la grande entreprise gagne le nord de l'Ontario et le nord-ouest du Québec. Elle atteint Rouyn en 1925 et Val-d'Or en 1936.

I

L'INFLUENCE ÉCONOMIQUE DES ÉTATS-UNIS DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU CANADA

L'influence américaine dans le développement économique du Canada s'est exercée de façon tantôt positive, tantôt négative, tout le long de la frontière transcontinentale qui sépare les deux pays. À diverses périodes de leur existence, toutes les provinces l'ont subie, soit directement, soit indirectement. La province de Québec n'a pas échappé à cette constante de l'histoire canadienne.

Nous avons des exemples historiques de l'activité américaine dans la province de Québec dès le début de la période industrielle. Nous pouvons citer les textiles et l'amiante dans les Cantons de l'Est, les forges et les fonderies dans la région de Montréal. Mais nous négligerons ces cas et d'autres plus récents, comme les manufactures et les mines du Québec-Labrador, pour nous arrêter aux caractères historiques de la contribution américaine au développement du plateau laurentien.

On peut dire que, vers 1880, les grandes unités de production, et en particulier, la formation d'un complexe sidérurgique dans les États américains des Grands Lacs de même que le développement des centres métropolitains avaient modifié les cadres de l'entreprise. L'industrie sidérurgique et ses dérivées, l'industrie des métaux non ferreux et l'industrie de la pâte et du papier, s'organisaient à l'échelle continentale et en fonction d'un marché nord-américain ou international.

À cette époque, des changements majeurs venaient de se réaliser tant au Canada qu'aux États-Unis. D'une part, la dynamique interrégionale de l'économie américaine ne reposait plus sur l'axe mississipien. Les techniques nouvelles de transport et les institutions financières favorisaient plutôt l'intégration du *Middle West* aux États industriels de la Nouvelle-Angleterre et de l'Atlantique moyen et ce nouvel arrangement facilitait le développement de l'industrie lourde dans la région des Grands Lacs.¹

D'autre part, l'économie canadienne dépendait de moins en moins de l'axe laurentien qui, au temps du mercantilisme britannique, l'avait

¹ Sur cet aspect de la dynamique géo-historique, voir Albert FAUCHER, « L'émigration des Canadiens français au XIX^e siècle : position du problème et perspectives », *Recherches sociographiques*, V, 3, septembre-décembre 1964, 277-317.

intégré au réseau des relations de l'Atlantique du Nord comme fournisseuse de matières brutes. Elle avait tenté un certain marché commun avec les États-Unis mais le régime de réciprocité canado-américaine n'avait duré que douze ans (1854-1866). Les exportations de bois à l'Europe étaient en déclin ; les exportations de céréales, de même. Les Canadiens assumaient alors la tâche difficile d'un rajustement fondé sur un nouvel axe transcontinental et national.

Deux événements majeurs avaient marqué, de part et d'autre de la frontière, ces rajustements de localisation ou d'orientation des entreprises : aux États-Unis, la guerre civile ; au Canada, la Confédération. La guerre de Sécession avait accéléré les intégrations régionales ; après la guerre civile, on organisa la colonisation de l'Ouest. Au Canada, la Confédération entraînait la construction d'un chemin de fer transcontinental et donc l'ouverture d'un vaste hinterland. Le chemin de fer *Pacifique canadien* ne fut cependant terminé qu'en 1885.

À peine l'économie canadienne avait-elle mis en place son infrastructure de transport et de communication que, déjà, l'entreprise américaine créait des axes de développement canado-américains. Des industries s'installent au nord du lac Supérieur (Sault-Sainte-Marie) ; d'autres à Sudbury, à Hamilton, à Montréal. Elles y apportent du capital, des techniques, le génie d'organisation. Elles y trouvent un marché canadien en croissance. Elles peuvent même, en régime préférentiel, accéder au marché britannique. Elles extraient des matières brutes pour les industries américaines ou encore, si elles transforment au Canada ces matières brutes, c'est en vue d'un marché américain. Presque toutes les raisons historiques de localisation d'entreprises américaines au Canada sont réductibles à cette relation de complémentarité envisagée du côté américain.

Pour autant qu'il dépendait des techniques et du capital américains, le développement économique du Canada devait compléter l'économie américaine ou s'ajuster aux structures américaines. On pouvait, au besoin, rajuster les tarifs douaniers. Les frontières politiques gênaient parfois mais n'empêchaient pas la marche de l'entreprise capitaliste dans l'espace. Les cloisons qui séparaient les entrepreneurs et les politiciens n'étaient pas imperméables. Comme les richesses du Bouclier ne diffèrent pas tellement d'une province à l'autre (sauf peut-être en ce qui concerne les sites hydro-électriques), il n'est pas étonnant que la marche se soit d'abord effectuée vers l'Ontario pour gagner ensuite le Québec. Dans le cas des métaux non ferreux, la marche fut nettement caractéristique.

C'est dans cette perspective spatio-temporelle de l'entreprise nord-américaine que se situe notre analyse. Elle porte sur trois cas particuliers d'histoire industrielle : 1° le fer, le charbon et les métaux non ferreux ; 2° l'énergie hydro-électrique ; 3° le bois de pâte et le papier.

II

LES INDUSTRIES DU FER,
DU CHARBON ET DES MÉTAUX NON FERREUX

La construction du *Pacifique canadien* et la colonisation des plaines de l'Ouest créaient une demande domestique de matériaux de construction, dont l'acier, pour la fabrication du rail et de l'équipement de chemin de fer. C'était l'occasion d'établir une industrie domestique du fer et de l'acier. Mais où trouver le charbon et le minerai de fer ? Dans les Apalaches canadiennes, très peu de minerai approprié aux nouvelles techniques de l'acier ; aucun, dans les basses-terres du Saint-Laurent . . . Dans les provinces centrales, pas de charbon bitumeux ; au nord du lac Supérieur, quelques gisements de minerai Bessemer que va exploiter une entreprise américaine de Sault-Sainte-Marie.

Dès 1897, Francis H. Clergue, un promoteur de Philadelphie, obtint une charte du gouvernement de l'Ontario pour constituer la *Lake Superior Power Co.* et, en 1899, pour constituer la *Consolidated Lake Superior Co. of Sault Ste. Marie* qui groupait les entreprises : *Lake Superior Power Co.*, *Lake Superior & Power Co.* (charte du Michigan), *Sault Ste. Marie Pulp & Power* (charte de l'Ontario) et *Tagona Power & Light Co.* (charte de l'Ontario). Le siège social était situé à Philadelphie. Francis H. Clergue était un promoteur américain représentant un groupe majoritaire de financiers de Philadelphie qui supportaient l'intégration des entreprises de la région de Sault-Sainte-Marie. Celles-ci comprenaient la *Sault Ste. Marie Pulp & Paper* ; l'*Algoma Central and Hudson's Bay Railway*, un chemin de fer destiné à relier Sault-Sainte-Marie au district du Michipicoten en vue de l'exploitation du minerai ; la *Algoma Steel*, l'usine de production primaire, dont Clergue était président ; la *Algoma Tube Works Ltd.*, constituée par association de capitaux américains et canadiens.

L'aciérie de Sault-Sainte-Marie, entreprise bien intégrée et la première à produire de l'acier Bessemer en territoire canadien, ne réussit pas à ses débuts à concurrencer le rail allemand et dut fonctionner à un rythme inférieur à celui de son plein rendement. La demande des entreprises ontariennes, en particulier la construction du chemin de fer du nord de l'Ontario, contribua à son relèvement au cours de la première décennie du siècle.

L'entreprise sidérurgique de Sault-Sainte-Marie constitue un cas bien typique de la participation américaine au développement des ressources canadiennes. Attirée par la demande canadienne de l'entreprise ferroviaire (on avait terminé le *Pacifique canadien* en 1885 ; on construisit deux autres chemins de fer transcontinentaux, de 1900 à 1915, en outre du chemin de

fer du nord de l'Ontario), et par l'abondance de richesses naturelles (forêts de conifères, gisements de minerai, sites hydro-électriques), cette entreprise a ouvert deux courants d'influence des États-Unis au Canada : l'un, technologique : Pittsburgh – Sault-Sainte-Marie ; l'autre, financier : Philadelphie – Sault-Sainte-Marie.

Ce type de liaison est caractéristique d'une tendance dans l'histoire canadienne, soit, l'établissement de succursales américaines en territoire canadien. En 1920, un représentant de la *Canadian Bank of Commerce* s'exprimait ainsi sur ce sujet devant un groupe d'Américains de New-York :

« Il nous semble, disait-il, que les États-Unis en tant que nation doivent s'attendre à une diminution constante de leur commerce avec le Canada. Quant à l'industrie, toutefois, pour peu qu'elle possède de la vision et de l'esprit d'entreprise, cette perte peut être tournée à profit. Si les clients ne peuvent se rendre à l'usine, que l'usine aille aux clients. En d'autres termes, ouvrez une succursale au Canada. Avant la guerre, un grand nombre d'industries importantes des États-Unis s'étaient établies au Canada, et ainsi, non seulement elles évitaient le tarif mais elles s'assuraient de participer à un marché en constante expansion. Depuis la fin de la guerre, ce mouvement s'est encore accru et on estime que, depuis un an, près de 200 maisons américaines ont installé des succursales au Canada ou acquis des intérêts dans des industries déjà existantes. Il est hors de doute que l'avenir du Canada s'annonce brillant : ses richesses naturelles sont à peine exploitées ; la question tarifaire, la situation de l'échange, son immense potentiel hydraulique, ses conditions de travail favorables et, enfin, ce n'est pas le moindre avantage, l'assurance d'être en position préférentielle vis-à-vis les pays britanniques, — tels sont les facteurs qui ont plus ou moins influencé la décision des directeurs de ces industries de venir au Canada. »¹

Ce mouvement de l'entreprise américaine vers le Canada était amorcé bien avant 1920 dans l'industrie manufacturière : dès le XIX^e siècle, avec l'industrie textile, il avait atteint la province de Québec. Ainsi, la barrière tarifaire et l'abondance de richesses naturelles et d'une main-d'œuvre conciliante semblent avoir facilité l'industrialisation par les succursales américaines. Par ailleurs, le tarif protecteur sur le charbon, tout en favorisant les charbonnages des provinces maritimes, aggravait le problème du combustible dans les provinces centrales, tout particulièrement dans l'Ontario, et préparait la formation de la Commission hydro-électrique de l'Ontario, système de socialisation promu par Adam Beck.

L'exploitation des mines de nickel dans la région de Sudbury illustre davantage la complexité de la grande entreprise contemporaine et son caractère pluri-national.

L'extraction de minerai de nickel-cuivre ne commence effectivement qu'en 1886. Les compagnies *Canadian Copper*, *Dominion Mineral* et *H. H. Vivian*, avaient installé des hauts-fourneaux sur leurs terrains respectifs pour la réduction du minerai. Il restait toutefois à résoudre deux

¹ L. S. PATTERSON, 25 février 1920, cité dans *Canadian Annual Review*, 1920, 150.

problèmes : le raffinage de la matte ; l'organisation d'un marché. Le promoteur et directeur de la *Canadian Copper*, J. A. Ritchie, était un Américain de l'Ohio. Il organisa l'acheminement de la matte vers une raffinerie de la Virginie (*Orford Copper Co.*) qui venait de mettre à point la technique de raffinage. Mais on n'avait pas résolu le problème du marché. L'utilisation de ce métal demeurait fort limitée : on ne l'employait en fait que dans les arsenaux. Or, le gouvernement de l'Ontario s'intéressait vivement à cette question de marché. C'est à sa requête que Charles Tupper, haut-commissaire du Canada à Londres, organisa des visites industrielles en Allemagne, en France et dans le Royaume-Uni, en compagnie d'un représentant de la marine américaine et d'un représentant de la compagnie *Canadian Copper*. Au terme de ces visites, le gouvernement américain décidait d'utiliser un alliage nickel-acier dans la fabrication des matériaux de la marine et le Congrès votait \$1,000,000 pour l'achat de matte en Ontario. Pour lors, on reconnaît dans la *Canadian Copper* une compagnie canado-américaine axée financièrement sur l'Ohio, technologiquement sur la Virginie, commercialement sur Washington.

Toutefois, on n'avait pas trouvé la solution définitive et satisfaisante au problème du marché car la *Canadian Copper* n'était pas le seul producteur. La compagnie *H. H. Vivian & Co.*, reliée à une société métallurgique de Swansea (pays de Galles), devait se confronter avec la société *Le Nickel*, dominée par la finance Rotschild et qui exploitait les gisements de la Nouvelle-Calédonie. La bataille du marché donna lieu à de savantes combinaisons qui aboutirent à l'organisation de l'*International Nickel* contrôlée par le capital américain et enfin, en 1928, pour des raisons surtout légales, à l'*International Nickel Co. of Canada*. Nous ne voulons pas discuter ici cette stratégie du marché : nous la signalons seulement pour illustrer les ramifications internationales d'une industrie.

Les capitaux que cette industrie du nickel et du cuivre nickelifère a mobilisés dans la région de Sudbury devaient servir de point de départ à l'exploitation minière du Bouclier. En 1916, une enquête menée par le gouvernement de l'Ontario évaluait à une dizaine de millions de dollars les investissements au site de Sudbury, seulement dans la section canado-américaine. La structure du capital accusait une prédominance américaine. La grande entreprise s'était lancée à l'assaut du rébarbatif *Bouclier* et l'exploitation minière entraînait des développements secondaires qui se supportaient mutuellement. La centrale hydro-électrique et le chemin de fer constituaient les assises d'un impressionnant réseau allant de Sudbury à North Bay, de là à Cobalt, Porcupine et Kirkland Lake dans l'Ontario ; de Kirkland Lake à Rouyn, Val-d'Or, Senneterre et Barraute dans le Québec. Le gouvernement de l'Ontario avait préparé cette marche vers le nord en y construisant le chemin de fer du Témiscamingue et du Nord-Ontario dans le dessein d'ouvrir les zones argileuses du Bouclier à la colonisation

agricole (1903-1906). Une filiale de ce chemin de fer, le *Nipissing Central*, devait relier le territoire ontarien au nord-ouest québécois.

On peut ainsi affirmer que l'intention agricole a précédé l'intention industrielle dans les constructions de chemins de fer. On avait construit le *Pacifique canadien* pour relier la plaine laurentienne aux prairies de l'Ouest. Au cours de cette construction dans les zones arides du Bouclier, on découvrit un potentiel minier et, à l'endroit appelé Sudbury, des gisements de cuivre et de nickel. L'analogie se produisit au cours de la construction du chemin de fer de l'Ontario-Nord. On découvrit, au nord de North Bay, des gisements de cobalt, gisements de surface et de teneur phénoménale. La découverte fut décisive.

Les revenus des mines d'argent de cobalt ont servi de capital qui a permis de développer le nord : ils ont été réinvestis dans les mines d'or et de cuivre. Ainsi la ville de Cobalt a engendré, grâce au chemin de fer, la ville de Porcupine en 1909. Après Porcupine, ce furent les découvertes de Kirkland Lake, de Larker Lake et, enfin, de Rouyn-Noranda dans le Québec. Avec Porcupine et les mines subséquentement ouvertes, on entra dans une phase difficile de développement tant au point de vue financier qu'au point de vue technique. Il ne s'agissait plus de mines de surface ou de minerai exploitable à ciel ouvert, comme à Sudbury ou à Cobalt. Il fallait investir dans des puits souterrains, équiper ces puits d'étais, de pompes, d'ascenseurs et de ventilateurs et il fallait construire des centrales électriques. Dans ce genre d'aménagement industriel, l'apport technique et financier américain n'était sûrement pas négligeable.

Au Québec, dans la région de Rouyn et de Val-d'Or, les mines de cuivre et d'or devaient avoir les mêmes exigences, étant donné que la zone abitibienne des gisements aurifères et cuprifères fait partie de la même formation géologique. L'entreprise industrielle y pénétra par la route de l'Ontario. La finance américaine s'associa à la finance canadienne. La Bourse des mines fut instituée à Toronto et Toronto fournit aussi le capital technique. Le nouveau nord minier du Québec fut polarisé par la métropole ontarienne. En outre, la hausse du prix de l'or au cours de la grande crise économique (trente-cinq dollars américains l'once, en 1934) a singulièrement favorisé le nord-ouest québécois. Grâce à la politique américaine de l'or, l'économie minière de la province de Québec devenait un secteur progressif.

III

L'ENTREPRISE HYDRO-ÉLECTRIQUE ET L'INDUSTRIE DE L'ALUMINIUM

La pénétration du capitalisme américain en territoire québécois au tournant du siècle procédait d'un besoin croissant de sources d'énergie et de matières brutes. Elle dépendait aussi de la demande croissante

d'énergie électrique des grands centres urbains et industriels ; de la demande des métaux nouveaux de la sidérurgie ; enfin, de la demande de papier-journal.

Aux États-Unis, le développement hydro-électrique était né des services publics d'éclairage et de transport en commun dans les grandes agglomérations urbaines. Il fut ensuite soutenu par les industries de réduction des métaux, dont, en particulier l'aluminium, et d'autres grandes consommatrices d'énergie telles que l'industrie du bois de pâte et du papier. De son côté, la demande de papier-journal a suivi la courbe d'expansion des centres métropolitains. C'était l'époque où s'organisaient les journaux à fort tirage, tels que le *New York Daily News*, le *Chicago Tribune*, le *New York Times*, les publications à bon marché, les feuilles de nouvelles à sensation et d'annonces illustrées. À la même époque, on voyait apparaître les syndicats de gestion groupant et contrôlant des entreprises journalistiques et publicitaires. Cet industrialisme, qu'on associe à l'expansion des grandes agglomérations urbaines et métropolitaines, allait maintenant gagner de nouvelles régions puisque, en effet, il révélait l'importance des forêts de conifères et des sites hydro-électriques du Bouclier canadien. Les investissements américains dans ces nouveaux secteurs allaient ajouter de nouvelles dimensions économiques à la province de Québec et modifier le réseau des relations à l'échelle continentale. La province de Québec n'allait pas résister à l'avance des États-Unis. Ceux-ci offraient un marché, la technique et le capital ; celle-là des sources d'énergie nouvelle, des matières brutes et des manœuvres. Ce type d'industrialisme illustre ce que Sombart appelle « la vertu agrégative » des techniques scientifiques.

La première trouée de l'industrialisme américain fut percée dans la section québécoise du Bouclier canadien, à Shawinigan, par l'*Aluminum Company of America (ALCOA)*. Depuis 1890 environ, cette compagnie était engagée dans une politique d'acquisition de sites hydro-électriques, politique qu'elle considérait essentielle à son expansion future et, peut-être aussi, au maintien de son monopole. En 1897, Jobin Foreman, un Américain, acquérait les droits sur la chute de Shawinigan pour \$50,000. En 1898, J. E. Aldred fondait la *Shawinigan Water & Power Co.* L'*ALCOA* y pénétrait en 1899 et, en 1900, construisait une usine d'aluminium après avoir acquis un droit de préemption. Cette tactique de préemption consistait à conclure avec les gouvernants ou avec des compagnies déjà constituées des contrats à clause restrictive (*restrictive covenants*). En vertu de ces contrats, les fournisseurs d'énergie électrique s'engageaient à ne pas vendre d'électricité ou à ne pas céder de sites hydro-électriques à d'autres producteurs éventuels d'aluminium. Ainsi, en 1895, l'*ALCOA* avait loué des terrains et acheté de l'énergie électrique de la *Niagara Hydraulic Power* pour une période de 25 ans, cette dernière consentant à ne pas fabriquer d'aluminium et à ne pas vendre d'électricité à cette fin. Elle devait

conclure une entente semblable, en 1903, avec la *St. Lawrence River Power Company*, de Massena, N. Y.

L'*ALCOA*, avons-nous dit, pénétra dans le Québec en 1899. Aussitôt, elle passa un contrat de dix ans avec la *Shawinigan Water & Power Company*. Celle-ci s'engageait à fournir de l'électricité à une filiale de l'*ALCOA*, la *Northern Aluminum Ltd.* qui exploitait un haut-fourneau et des générateurs électriques à Shawinigan. Le contrat contenait une clause restrictive à l'effet que la compagnie ne vendrait pas d'électricité à des concurrents éventuels de la *Northern Aluminum*.¹ Graduellement, l'*ALCOA* s'engagea dans une politique de développement, soit en achetant des centrales électriques (*St. Lawrence River Power Co.*, *Long Sault Development Co.*, en 1907), soit en acquérant des sites déjà concédés à des individus par le gouvernement de la province de Québec.

Les premières concessions de sites hydro-électriques dans la région du Lac-Saint-Jean à des individus ou à des représentants de syndicats américains remontent au tournant du siècle. Le 22 juin 1900, le gouvernement québécois concédait à B. A. Scott, au prix de \$6,000, la rivière Saguenay depuis la Chute-à-Caron jusqu'à la ligne de division entre les cantons Taché et Delisle (îles et terrains inclus), pour une puissance approximative de 200,000 c.v. Le concessionnaire devait, dans un délai de trois ans, y dépenser en travaux d'aménagement la somme de \$1,000,000 ou, à défaut de remplir cette obligation, verser une amende de \$6,000. La transaction fut conclue devant notaire, en juin 1900, et l'amende fut payée en 1903. Cette même année, le gouvernement accordait des lettres patentes à la *Oyannel Company*, confirmant celle-ci dans ses droits de propriétaire. De la même façon, Thomas L. Wilson, en décembre 1899, avait obtenu du gouvernement le lit de la rivière Saguenay depuis la rivière Shipshaw jusqu'en amont de la Chute-à-Caron (un potentiel estimé alors à 100,000 c.v.) pour la somme de \$3,000, à condition d'y dépenser \$300,000 dans un délai de quatre ans, à défaut de quoi, le concessionnaire devait verser une amende de \$7,000. Cette amende aussi fut versée. Encore en juin 1900, L. T. Haggins, acquérait le site hydraulique de la Grande-Décharge, à partir du lac Saint-Jean jusqu'à la ligne de division des cantons Taché et Delisle (terrains et îles non inclus), un potentiel estimé à 200,000 c.v., à condition d'y dépenser \$500,000 dans les quatre ans, à défaut de quoi le concessionnaire devait payer en 1903 une amende de \$9,000. Le paiement de cette amende le confirmait dans ses droits de propriétaire.

Ces droits et privilèges originaux passèrent à la *Quebec Development Co.* et au consortium Duke-Price. William Price, industriel anglo-canadien, propriétaire d'usines de pâte, était un gros consommateur d'électricité. J. B. Duke, organisateur de l'*American Tobacco Co.* et président de la

¹ C. MULLER, « Aluminum and Power Control », *The Journal of Land and Public Utilities Economics*, 1946.

Southern Power Co., en Caroline du Nord, se joignit à Price pour constituer la *Duke-Price Power Co. Ltd.*, propriété de *Quebec Development Co. Ltd.*, dont Duke possédait 62½ pour cent des parts. La nécessité de nouveaux investissements dans la région entraîna Davis, président de l'*Aluminum Company of America*, dans le sillage de Duke. Davis entreprit des négociations avec la famille Uihlein, financiers de Milwaukee, Illinois, intéressés à la production de l'aluminium et possédant des terrains de bauxite en Guyane anglaise (Amérique du Sud) et une usine d'électrodes à Niagara, la *Republic Carbon Co.* Uihlein s'associa à Davis et à la famille Mellon, actionnaires principaux de l'*ALCOA*. Davis acheta les droits de Price, s'associa à Duke dans le consortium Duke-Davis et, après la mort de Duke en 1925, l'*ALCOA* acheta 53½ pour cent du stock de la *Duke-Price Power Co.*, et signa un contrat de cinquante ans avec cette compagnie pour l'achat de 100,000 c.v. par année de la centrale de l'Île-Maligne.

Les capitalistes américains s'étaient donc taillé un empire dans la région du Lac-Saint-Jean. L'opinion publique s'en alerta et le journal nationaliste de Montréal, *Le Devoir*, au cours de l'été de 1925, entreprit d'interroger le gouvernement sur ses transactions avec les capitalistes américains. Plus particulièrement, on voulait savoir ce que les concessions de sites hydro-électriques rapportaient à la province. Plutôt exaspéré, le premier ministre du Québec répondit aux critiques dans une conférence de presse qu'il accordait au journal *La Patrie* en août 1925. Selon le premier ministre, le gouvernement ne faisait que respecter les contrats. Les Américains, disait-il, demandent tout simplement d'exploiter en 1925 ce que la province leur a concédé vingt-cinq ans plus tôt et au prix de cette époque-là. Le premier ministre fit la déclaration suivante :

« M. Mellon, secrétaire d'État des États-Unis, MM. Davis et Duke, sont intéressés dans le projet actuel. Ce sont des Américains. Eh oui, et après? Est-ce qu'on oublie que ce sont des capitaux anglais qui ont fait New-York? Est-ce qu'on oublie aussi que l'énergie produite par la Chute-à-Caron ne devra pas sortir de la province et que les promoteurs du projet ont accepté cette condition *sine qua non*? »¹

Rappelant que l'industrie de l'aluminium allait investir \$75,000,000 pour constituer « un centre mondial de production d'aluminium », le premier ministre ajoutait certaines précisions qui mettaient en évidence la puissance de négociation de la finance américaine dans les transactions de ce genre :

« Nous n'avons même pas assez de capitaux américains intéressés dans nos entreprises. Car vous savez qu'il serait difficile de réunir 75 millions pour une affaire comme celle de la Chute en ne s'adressant qu'aux Canadiens. Nous avons besoin pour nous développer de l'or de nos voisins. Et cela, qu'on ne l'oublie pas, nous profite au premier chef. Croyez-vous, en bonne vérité, que si le capital américain

¹ *Le Devoir*, 18 août 1925. M. Mellon n'était-il pas plutôt secrétaire du Trésor?

n'était pas intéressé dans notre pulpe, nos industries du papier auraient un débouché naturel et facile aux États-Unis? »¹

Ainsi, la province de Québec, du gré de ses gouvernements, avait confié la mise en valeur d'une part de ses richesses naturelles aux voisins du Sud. L'industrie hydro-électrique, dans la région du Lac-Saint-Jean, était devenue un fief industriel des États-Unis. La localisation d'une industrie de l'aluminium au Lac-Saint-Jean plaçait la province dans le contexte de l'industrialisme nord-américain. C'était un événement.

IV

L'INDUSTRIE DU BOIS DE PÂTE ET DU PAPIER

Cette industrie fait ressortir encore davantage le rôle des États-Unis dans le développement économique de la province de Québec : a) l'industrie du bois de pâte et du papier requiert un marché vaste et soutenu parce qu'elle exige une capitalisation massive ; b) l'industrie du bois de pâte et du papier engendre des effets multiples de création et de développement. Une analyse sommaire de ces deux propositions peut servir de préliminaire à l'exposé des quelques faits qui, à notre avis, fixeront les caractères les plus frappants de l'influence des États-Unis dans le développement économique de la province de Québec.

La consommation du papier et du carton aux États-Unis faisait un bond remarquable à la fin du XIX^e siècle. Elle se maintint jusqu'en 1946 aux taux suivants d'accroissement *per capita* :²

1899.....	57 lbs
1919.....	119 »
1939.....	243 »
1946.....	377 »

La demande croissante de papier qui résultait de l'accroissement de la population, de la formation de centres métropolitains comme New-York, Philadelphie, Chicago, Los Angeles, et aussi de l'apparition des grands quotidiens et magazines, soulevait le problème de la rareté de matières brutes. Cette demande suscitait des mouvements de « conservation des ressources » tant au Canada qu'aux États-Unis et inspirait des velléités de politique réciprocaire entre le Canada et les États-Unis.

Dès le début du siècle, la question du bois de pâte était devenue un objet de discussion politique entre le gouvernement des États-Unis et les

¹ *Ibid.*

² E. W. ZIMMERMANN, *World Resources and Industry*, 411.

divers gouvernements provinciaux. Depuis la fin du XIX^e siècle, les États-Unis importaient du bois en quantité croissante des provinces canadiennes. Celles-ci, dès 1900, avaient commencé à s'inquiéter de ce drainage de leurs forêts par les Américains et à s'interroger sur la possibilité d'une politique de restriction à l'exportation. On estimait à cette époque que les États-Unis consommaient la moitié de la production mondiale des scieries et l'on prévoyait que les compagnies américaines devraient compter de plus en plus sur les forêts de conifères du Canada pour la fabrication du papier-journal. Déjà, au début du siècle, la province de Québec exportait 200,000 cordes de bois de pâte aux États-Unis et ce volume devait augmenter de 25 pour cent par année jusqu'en 1910.

Le président des États-Unis, dans son message au Congrès du 25 mars 1909, recommandait de placer le bois de pâte sur la liste des produits admis en franchise et de réduire le tarif douanier sur le papier importé de tout pays qui n'imposait pas de droit d'exportation sur le bois de pâte. Déjà, à cette époque, les manufacturiers américains admettaient ne pouvoir soutenir la concurrence des usines de pâte canadiennes à moins qu'on ne leur donnât accès aux forêts canadiennes ou qu'on ne leur permit de se procurer du bois aux mêmes conditions que les usines canadiennes. Au Canada, on parlait d'imposer des droits sur l'exportation de bois mais les opinions étaient partagées sur ce point. On ne pouvait toutefois le faire sans l'intervention du gouvernement central et pareille intervention aurait empiété sur la souveraineté des gouvernements provinciaux en matière de richesses naturelles. La province de Québec était opposée aux droits sur l'exportation du bois et l'Association forestière était d'avis qu'on devait plutôt, à l'exemple de l'Ontario, obliger les entreprises américaines à utiliser au Canada le bois du Canada en recourant à l'embargo. L'Ontario optait pour l'embargo en 1900, le Québec en 1910, le Nouveau-Brunswick en 1911 et la Colombie en 1913. L'embargo s'appliquait à l'exportation de bois provenant des terres de la Couronne. Les intérêts américains qui avaient obtenu des concessions forestières du gouvernement pour une superficie de 12,000 milles carrés ne pouvaient donc plus exporter aux États-Unis. En 1911, le gouvernement américain réduisait les droits de douane sur le papier-journal et, en 1913, il les abolissait.

L'importance économique de l'industrie du bois de pâte et du papier tient à sa complexité même. C'est une industrie à secteurs nombreux qui constituent respectivement des types techniquement autonomes mais économiquement interdépendants. Un dollar investi dans la production d'une tonne de papier-journal entraîne un fort multiplicateur. On s'en rend compte à l'analyse du coût total du produit ou à l'analyse des facteurs de localisation de l'usine. Ce n'est pas le lieu de le démontrer ici. Qu'il suffise de signaler trois secteurs d'activités correspondant aux stades de production : 1° l'abattage du bois et son transport de la forêt à l'usine ;

2° la consommation de l'énergie et du combustible ; 3° la fabrication de la pâte et du papier.

Il faudrait mentionner les effets de cette industrie sur le transport routier, ferroviaire et maritime, et sur les services qui s'y rapportent. Il faudrait mentionner également les effets sur l'industrie chimique. Celle-ci d'ailleurs, par l'effet d'entraînement initial venant du secteur de papier-journal soutenu par la demande américaine, a développé d'autres usages de la pâte de bois. Aujourd'hui, la production de la pâte de bois n'est plus seulement fonction de la demande de papier ou de carton mais aussi de la demande de matériaux de construction, de plastique, de cellophane, etc.

Voilà donc une multitude de manufactures gravitant autour de l'entreprise hydro-électrique et dont on peut dire qu'elles soutiennent et prolongent l'impulsion initiale des usines de pâte et de papier. Il semble bien toutefois que celles-ci n'exercent plus, à notre époque, une influence primordiale sur le taux de développement industriel. Certes, elles conservent leur importance absolue dans l'économie du Québec mais elles ne déterminent plus le rythme des investissements nouveaux.

Les nouvelles conditions d'échange, soit, l'entrée libre du papier-journal sur le marché américain et l'embargo de la province, ont accentué la tendance migratoire de l'entreprise américaine vers la province de Québec. Les régions de la Mauricie et du Lac-Saint-Jean, de l'Ottawa-Gatineau, devaient recueillir la plus grande part des investissements américains dans les papeteries québécoises. Durant la guerre de 1914-18, la demande croissante de journaux, de nouvelles et d'annonces, ainsi que la hausse des prix ont stimulé les investissements dans l'industrie du papier-journal. Dans le Québec, il y avait, en 1920, trente usines dont dix-huit fabriquaient de la pâte de bois, et douze, de la pâte et du papier. Elles étaient localisées, pour la plupart, en des territoires nouveaux où elles apportaient l'électrification et des routes. Elles ont transformé de simples hameaux ou des camps forestiers en petites villes dont les noms sont depuis longtemps familiers : Dolbeau, Kénogami, Grand-Mère, Shawinigan, La Tuque, Masson, Buckingham-Est, Templeton. L'après-guerre, les années 1920, et en particulier, la période de 1924 à 1927, furent des périodes remarquables de capitalisation grâce à des compagnies telles que l'*International Paper*, la *Ste. Anne Pulp & Paper*, la *Brompton Pulp & Paper* et l'*Anglo-Canadian*. En 1950, on comptait, dans la province, cinquante-quatre usines de pâte et de papier.

En 1900, une entreprise américaine dirigée par les quatre frères Clarke lançait des opérations forestières sur la Côte Nord, à 340 milles en aval de Québec, à seize milles de Sept-Îles, en un lieu qui devait s'appeler Clarke City. Ils construisirent une centrale électrique sur la rivière Sainte-Marguerite et, en 1908, une usine de pâte. L'agglomération de la Tuque,

sur le Saint-Maurice, naissait en 1900 avec la *Brown Corporation*, une compagnie américaine de l'État du Maine.

L'industrialisation de la région de Chicoutimi – Lac-Saint-Jean n'a pas débuté avec la finance américaine. C'est, au contraire, l'entreprise canadienne-française qui l'a déclenchée en implantant des usines de pâte à papier. Elle s'est ensuite propagée avec l'entreprise anglo-canadienne. Elle s'est enfin consolidée avec la collaboration des sociétés de gestion nord-américaines.

Les Dubuc, les Gray, les Jalbert et les Perron, sont, dans la région du Lac-Saint-Jean, des noms qu'on associe à la grande entreprise. La *Compagnie de Pulpe* de Chicoutimi fut constituée en 1898 par les actionnaires de la *Compagnie Électrique* et avec du capital recueilli presque entièrement chez les Canadiens français. Pour l'époque, c'était une entreprise assez importante puisqu'elle produisait trente-cinq tonnes de pâte sèche par jour et employait une centaine d'hommes. L'usine avait coûté \$125,000. Son marché principal était la Grande-Bretagne.

Une deuxième usine de pâte d'une capacité semblable et située à Jonquière, sur la rivière aux Sables, commençait ses opérations à l'automne de 1900. Elle était l'initiative de Joseph Perron. William Price s'en portait acquéreur en 1903. En 1901, Damase Jalbert ouvrait la *Compagnie de Pulpe*, de Val-Jalbert, aux chutes de la Ouatchouan. En 1909, Price installait à Jonquière la première machine à papier, et, en 1912, commençait à fabriquer du papier-journal. En 1911, la *Price Brothers Co.* construisait une centrale électrique et une usine de papier qui commençait à produire en 1913. Le site allait devenir Kénogami, la ville-sœur de Jonquière. Ces usines allaient subir des agrandissements successifs en 1917, en 1920 et en 1924.

Sur la petite Péribonka, le colonel B. A. Scott, propriétaire de la scierie de Roberval, ouvrait une petite usine de pâte qu'il vendait en 1917 à la compagnie Price, celle-ci voulant acquérir les réserves forestières plutôt que l'usine elle-même. L'usine fut simplement abandonnée. Une autre petite usine sur la Métabatchouan (Saint-André-de-l'Épouvante) disparut, victime d'un incendie de forêt. La *Compagnie de Pulpe* de Val-Jalbert, qui était, depuis 1910, la propriété de la *Compagnie de Pulpe* de Chicoutimi, passa aux mains de la *Price Brothers* en 1927. Cette usine fut abandonnée, la *Price Brothers* s'étant établie à Riverbend (Petite-Décharge) en 1925 et à Dolbeau (rivière Mistassini) en 1927.

La compagnie Price était, depuis environ 1914, la plus grande consommatrice d'électricité dans la région et sa politique d'expansion entraînait une politique de participation au développement hydro-électrique. Elle se tourna vers le colonel B. A. Scott qui était associé à la *Quebec Development Co.*, alors propriétaire, comme nous l'avons déjà signalé, de sites sur la rivière Saguenay. Or, les projets de harnachement du Saguenay exi-

geaient des dépenses énormes. Aussi, Price dut-il faire appel à la finance américaine. Il s'associa au magnat du tabac de la Virginie pour constituer la compagnie Duke-Price et celle-ci assumait l'œuvre de la *Quebec Development Co.* Enfin, Price vendit ses intérêts à Davis, le président de l'*Aluminum Company of America*. Avec le nouveau syndicat Duke-Davis, les sites hydro-électriques de la région devenaient le fief de l'*Aluminum Company of America*.¹

C'est ainsi que les syndicats financiers américains ont pénétré dans la région de Chicoutimi – Lac-Saint-Jean pour y participer à l'aménagement hydro-électrique en association, d'abord avec l'industrie de la pâte et du papier, ensuite avec l'industrie de l'aluminium. Les étapes sont caractéristiques. En premier lieu, l'industrie de la pâte et du papier construit les premières centrales électriques. Puis, l'expansion de cette industrie pose, dans la région, un problème de rareté d'énergie qu'on ne peut résoudre adéquatement, semble-t-il, sans recourir aux syndicats financiers américains. Ceux-ci enfin offrent une solution plus qu'adéquante aux besoins des industries déjà installées et attirent l'*Aluminum Company of America*.

Cette organisation était complexe et il n'est pas facile d'identifier le processus des décisions qui s'y prenaient. L'enquête menée en 1935 par M. Victor Barbeau révélait l'organisation pyramidale des industries de la pâte et du papier et la liaison directe de certains producteurs avec des syndicats d'acheteurs, de courtiers ou d'associations d'éditeurs de la grande presse américaine. Un exemple : en 1935, la *St. Lawrence Corporation* (Montréal), société de gestion, gouvernait la *St. Lawrence Paper Mills* (Trois-Rivières), la *Brompton Pulp & Paper* (East-Angus) et la *Lake St. John Power & Paper* (Dolbeau). Or, la *St. Lawrence Corporation* était fournisseur du syndicat américain Hearst, société de gestion pour un groupe de journaux américains. Autre exemple : le réseau d'usines de la *Canadian International Paper*, fief américain, était une filiale de l'*International Paper*, celle-ci étant elle-même filiale de l'*International Paper & Power*, de Boston. Le réseau comprenait des usines à Trois-Rivières, à Gatineau et à Témiscamingue. L'*Ontario Paper*, filiale du *Chicago Tribune*, construisait une usine à Baie-Comeau en 1936.²

Dans les années 1920, l'*International Paper* contrôlait le marché nord-américain du papier-journal et faisait la vie difficile aux compagnies qui ne lui étaient pas associées en coupant les prix. Pour éviter ou retarder la liquidation des usines les moins efficaces, ce qui eût entraîné des désastres sociaux, MM. Taschereau et Ferguson, respectivement premiers ministres du Québec et de l'Ontario, décidèrent, en 1927, d'intervenir. Pour faire contrepoids à l'*International Paper*, ils invitèrent quatorze compagnies à

¹ Documentation : *Pulpe et papier*, Société historique du Saguenay.

² Victor BARBEAU, *Mesure de notre taille*, Montréal, Éditions *Le Devoir*, 1936.

se constituer en cartel. Celui-ci, le *Newsprint Institute*, fut établi en 1928. Avec l'appui de ce nouveau cartel, leur créature en somme, les premiers ministres devenaient des négociateurs plus efficaces.

Les gains faciles de la période d'après-guerre, la tendance des entreprises à réinvestir leurs profits dans de nouvelles usines, la formation de nouvelles sociétés de gestion, furent autant de facteurs qui contribuèrent à la surcapitalisation et à l'expansion excessive de l'industrie de la pâte et du papier dans la province de Québec jusqu'à la crise de 1929. Ajoutons que le gouvernement québécois, par son empressement auprès des capitalistes américains et par son insistance à proclamer l'abondance des richesses naturelles de la province et la docilité de sa main-d'œuvre, joua à sa façon un rôle incontestable.

V

CONCLUSION PROVISOIRE

L'industrialisme du xx^e siècle a mis en valeur les régions pourvues de pétrole et de potentiel hydro-électrique. Il s'est dirigé plus particulièrement vers les régions qui offraient, outre ces sources nouvelles d'énergie, des matières brutes comme le bois et les métaux non ferreux. Dès le début du siècle, il pénétrait dans la province de Québec, reconstituant pour ainsi dire les courants historiques d'influence interrégionale que nous avons essayé de définir dans un cadre géographique. L'impulsion venait des centres industriels et financiers et, en définitive, de l'*entrepreneurship* qui opérait la liaison essentielle à toute activité économique entre les ingénieurs ou les praticiens de la science et les « capitalistes », c'est-à-dire ceux qui risquent leur épargne ou celle des autres dans une entreprise. Ainsi, les trois facteurs que met en relief notre exposé sont, du côté américain : la demande, la finance et l'*entrepreneurship*, ce dernier facteur étant seulement implicite dans notre modèle.

Quant à la mise en valeur du plateau laurentien, il ne faut pas oublier que la présente étude en décrit seulement les caractères historiques. Dans cette perspective, la demande de « ressources » a chronologiquement assumé l'allure d'une demande dérivée ou créée par des centres métropolitains déjà constitués. Une demande strictement « nationale » qui eût motivé la mise en valeur du plateau laurentien demeure inconcevable. La grande industrie est née au Québec sous le signe de l'internationalisme.

Le capital, de son côté, est le fruit d'une acquisition ou d'une accumulation séculaire. À l'époque de la « deuxième révolution industrielle », il est fortement concentré ou institutionnalisé. Son instrument d'opération est la compagnie de gestion à caractère international.

Quant à l'*entrepreneurship*, nous l'avons présenté comme une fonction « technologique » au service à la fois de la demande et du capital. L'avènement du gigantisme industriel au Québec a introduit un type d'entrepreneur qui doit exploiter une affaire à l'échelle continentale ou internationale. Cet entrepreneur est forcé d'assumer de vastes espaces économiques comme base de calcul. L'entrepreneur traditionnel, celui de la petite et de la moyenne entreprise, n'en subsiste pas moins mais il est, en quelque sorte, un exploitant en second.

L'étude des cas que nous avons présentés (métaux, hydro, pâte et papier) peut aider à comprendre la complexité de cette « révolution industrielle » qu'a subie la province de Québec depuis une cinquantaine d'années. Nous avons pu constater que des flots économiques, plus ou moins importants dans l'économie du Québec d'autrefois, sont devenus des pôles de croissance, du fait de leur liaison financière, commerciale et technique avec des centres métropolitains des États-Unis.

Tout en ouvrant des perspectives nouvelles, cette liaison n'a pu que soulever des problèmes ou mettre en question certaines valeurs traditionnelles. Nous rappelons, à titre d'exemple, la conception traditionnelle du rôle du gouvernement devant les problèmes que lui apportait le nouvel industrialisme. On se souvient, en particulier, de l'effort des premiers ministres du Québec et de l'Ontario pour constituer, en 1928, un cartel de quatorze compagnies. En cette occasion, on a pu voir les premiers ministres provinciaux négocier avec des dirigeants de sociétés de gestion américaines, ainsi, M. Taschereau avec M. Graustein, sur les questions de quotas de production ou de prix. Le rôle traditionnel des ministres provinciaux acquérait une importance nouvelle parce qu'ils devaient maintenant traiter avec des entreprises de type multi-national, en tant que dépositaires du domaine public (sous-sol, forêts, sites hydro-électriques). Les artisans de la Confédération avaient convenu de remettre au gouvernement « local », entendons provincial, la gestion des richesses naturelles. À l'époque, cette décision ne semblait pas grosse de conséquences. Le moins qu'on puisse en dire aujourd'hui, c'est que les artisans de la Confédération n'avaient guère prévu la variable technologique.

Ce que nous appelons technologie est un aspect de l'héritage social. C'est un attribut de la culture. L'usage qu'on peut faire des matières brutes en dépend : à tel niveau technologique correspond tel usage. Ce que nous appelons « ressources naturelles » assume le caractère même de la relativité historique. Dans cette perspective, on peut dire que l'entreprise américaine à la recherche de matières brutes a modifié la fonction traditionnelle du plateau laurentien et que, dès le début du siècle, elle a conçu la province de Québec comme une région différenciée dans un univers capitaliste. Mais la technologie n'est pas tout. La mise en valeur du plateau laurentien allait exiger la contribution de toutes les ressources :

celles de la terre, celles des hommes et de leurs institutions, dont le gouvernement. Elle devait mobiliser tout l'héritage de la communauté nord-américaine.

La connexité de tous ces facteurs, que l'on peut désigner du terme général de « ressources », a donné lieu à des rapprochements de personnages aussi hétérogènes que le président de l'*ALCOA*, le ministre québécois des Terres et Forêts, le premier ministre de la province et le président du *Newspoint Institute* de New-York, dans un engagement de caractère international. Nous voyons en présence, d'une part, un président de compagnie de gestion, représentant de l'entreprise soi-disant privée, et, d'autre part, un premier ministre, responsable de la gestion des affaires publiques. Tous les deux discutent pour ainsi dire sur un plan d'égalité. L'un fournit la technique, la finance et le marché ; l'autre offre un territoire qu'il veut mettre en valeur et des manœuvres auxquelles il veut procurer de l'emploi. Il peut être facile aujourd'hui de blâmer un premier ministre et de dire de lui qu'il a livré à fort bon compte la terre du Québec aux étrangers ; mais dans ce temps-là, plusieurs citoyens du Québec n'y trouvaient rien à redire et louaient même sa puissance de négociation.

Le besoin de matières brutes orientait l'industrialisme américain vers le plateau laurentien. En acceptant de s'associer à cet industrialisme, la province de Québec s'assurait un marché soutenu, des investissements de capital et une collaboration technique. Du même coup, elle s'engageait cependant dans la voie d'un développement qui allait profondément bouleverser ses structures sociales.

Albert FAUCHER

*Département d'économique,
Université Laval.*